

BTS Technico-commercial

Durée totale de la formation : 2 ans

Niveau d'homologation : niveau 3

Niveau terminal d'études : Bac + 2

Spécificités

Agroalimentaire, Bois, matériaux dérivés et associés, Commercialisation de biens et services industriels, Domotique et environnement technique du bâtiment, Emballage et conditionnement, Energie et environnement, Energie et services, Equipements et systèmes, Habillement et ameublement, Matériaux du bâtiment, Matériel agricole, travaux publics, Matériel de levage et de manutention, Mesure industrielle et traçabilité, Nautismes et services associés, Textiles industriels, Véhicules industriels et équipements automobiles.

Débouchés

Exemples de métiers accessibles : [attaché\(e\) commercial\(e\)](#), [ingénieur\(e\) technico-commercial\(e\)](#), [responsable de scierie](#), [responsable du service après-vente](#)

Descriptif

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en oeuvre de la politique commerciale.

Le programme reflète la double compétence du diplôme. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial. Rénové en 2006, le diplôme propose seize spécialités industrielles de référence dans les domaines suivants : produits et solutions pour la construction ; matériels industriels ; énergie ; contrôle et conditionnement ; matériaux souples pour l'industrie et l'habillement. Les établissements offrent une spécialité de référence tout en développant des spécificités propres au bassin d'emploi local.

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il débute en tant que négociateur vente ou technico-commercial itinérant ou sédentaire. Après quelques années d'expérience il peut accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte, responsable commercial...

Où se former

Dans la région : [6 établissement\(s\)](#)

Bois, matériaux dérivés et

associés: [1 établissement\(s\)](#)

Équipements et

systèmes: [2 établissement\(s\)](#)

Habillement et

ameublement: [1 établissement\(s\)](#)

Matériaux du bâtiment: [1 établissement\(s\)](#)

Matériel agricole, travaux

publics: [1 établissement\(s\)](#)

Région Midi-Pyrénées :

[Ariège :](#)

Lycée professionnel Docteur Philippe Tissié -
09700 - SAVERDUN

[Haute Garonne :](#)

Lycée professionnel Paul Mathou - 31210 -
GOURDAN-POLIGNAN

Lycée professionnel du bois - 31110 -
MONTAUBAN-DE-LUCHON

Lycée technologique privé Myriam - 31000 -
TOULOUSE

Lycée général et technologique Jolimont -
31079 - TOULOUSE

[Tarn :](#)

Lycée général et technologique Louis Rascol -
81012 - ALBI

Publications de l'Onisep

👉 **Visitez le site Internet au** www.onisep.fr



Les écoles de commerces